

北京禾思管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京禾思管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Humansmart

企业常用简称（中文）：禾思咨询

所属国家：中国

中国总部地址：中国北京

网址：www.humansmart.cn

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习、个人能力发展、教练技术培训、专业能力发展

在中国成立日期：2015年10月20日

在中国雇员人数：32

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、房地产业、能源动力

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	客户内部中层管理者（包含总部及区域部门负责人，省市公司经营管理一把手）是客户内部非常关键的层级，既往对于这群管理者的培养依托于内部“DMW”客户管理之道的系列培训进行，但随着客户人数的增加、业务复杂度的增大、规模的扩大等因素，对于这群人的要求也更高，原有的模式以及内容就显得有些简单，并不能很好的匹配这些人的发展要求，亟需重新构建内容和模式，



	<p>适应未来人群的挑战。 本项目为第二次与客户合作定制化课程及案例开发，因前一次合作效果很好，内部评价很高，本次需求直接找到了禾思进行再次合作。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1、开发内容：确立以客户内部案例为核心，结合经典的管理理论方法，形成以情景任务为核心的教学内容，通过调研采访客户内部100+的管理者，调研出大量的实际工作案例情景，并整合开发出案例+教学的内容，与客户的匹配度更高； 2、教学模式设计：打破以往的课堂讲授模式，开创评价发展中心式的培训模式：以案例情景+工作任务为入口，学员分组讨论并呈现成果pk，讲师、业务领导、管理专家三方评委打分并反馈，最后进行方法论教授的模式，激发学员的投入度和沉浸感，增强人际学习和实战能力； 3、增加测评解读：调研中发现客户的这部分管理者除了管理方法上的需求外，更重要的是很大一部分没有做好管理角色的定位，因此，在课程构成上加入了测评及解读的环节，并与每一个案例主题搭配，除了学方法，还能看到自己在这个主题下的表现如何； 4、认证讲师：完成了全部开发设计工作后，进行内部讲师认证培养，实现客户内部可独立开展培训。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、三天四夜的课程内容，包含全部的案例材料、教学材料、教学设计的物料、评委打分表、反馈提纲、讲师手册等； 2、定制化的测评，在标准化测评工具的基础上根据客户的管理文化进行定制化设计开发，并融入到课程主题中； 3、讲师认证，包括测评解读的认证及案例教学的认证； 4、后续服务，持续跟进课程落地效果，并优化。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户是一家领先的3C产品代理分销的公司，目前在打印机及耗材等领域在中国拥有较高的占有率。但也由于占有率较高且竞争环境相对不那么激烈，对于其内部的营销管理人员以及产品经理来说，压力较小，能力提升的意愿较弱。然而进入2019年，市场环境竞争加剧，未来发展中对于人的能力要求更高，需要客户的管理者拥有更高的管理能力与更强的突破力，才能满足企业的发展</p>

	<p>需要。 过去几年，对于中层管理者一直有零散的培训课程，但并不成体系，且针对性不强。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1、测评调研：针对性的项目设计建立在对于企业的发展需求与目标人群的深入理解上面。因此在设计发展项目之前，禾思先通过CPI全面个性测评+领导风格+团队氛围三大测评工具，从内在特质到领导行为到管理结果三个层面进行深入的测评及分析，全面的了解目标人群的领导力水平和现状，并提出针对性的发展建议； 2、确定培养主题：通过测评结果的分析，不仅了解每个人的特点，同时分析出整个群体的共性问题，针对共性的问题进行有针对性的培养主题设计，并结合企业发展方向，形成既有战略主题方向的培养，又有群体特性化的培养，真正做到培养主题的定制化； 3、培养实施：确定了两个群体，5期，共十个主题的培养项目方案，涵盖了业务目标管理、行业洞察、领导力、自我认知与发展等主题，定期实施，收到客户的赞许。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、CPI全面个性测评+领导风格+团队氛围三大测评，个人测评报告及团队分析报告，并提出针对性的发展建议； 2、分层级培养方案的定制化设计，囊括不同主题的课程设计、定制化的案例沉淀方案、测评结果的解读等； 3、两个层级分别5期14天，一共28天的培养落地实施。</p>

档案内容更新于2020年11月